

# УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СКЛАДОВОЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*О.В. Коренков,*

*Європейський університет фінансів, менеджменту і бізнесу*

Потенціал – це той нематеріальний актив, який має кожне підприємство, але виміряти який дуже важко. Згідно з визначенням, яке дає Радянський енциклопедичний словник, потенціал – це “джерела, можливості, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якої задачі, досягнення визначеної мети”, тобто потенціал підприємства – це той ресурс, який непомітний з першого погляду, але який чи не найбільше впливає на подальший його розвиток.

Підприємство – це система взаємозв’язків. Якщо розглядати систему як сукупність окремих її елементів, то можна визначити, що потенціал всієї системи дорівнює векторній сумі потенціалів її окремих складових. Такі складові можна визначити, класифікуючи підприємство за функціональними ознаками, а саме: виробництвом, збутом, маркетингом, фінансами, персоналом, управлінням та ін.

Серед усіх цих компонентів фінансова складова займає особливе місце. З одного боку, потенціал фінансів визначається, в першу чергу, потенціалом інших елементів, насамперед, виробництва. З іншого боку, саме недостатній розвиток фінансової системи найчастіше є гальмом для подальшого розвитку підприємства в цілому.

Крім того, слід зазначити, що фінансова складова потенціалу підприємства оцінюється під різними кутами різними групами осіб:

- для інвесторів мають значення показники прибутку, ліквідності, стабільності, акціонерного капіталу;
- для кредиторів важливі показники ліквідності, управління активами та пасивами, прибутковості та ринкова вартість акцій;
- фінансовий менеджер звертає увагу, насамперед, на показники ліквідності, зобов’язань по кредитах, прибутковості та покриття.

Для оцінки фінансової складової потенціалу підприємства необхідна оцінка таких факторів: обсягу власних фінансових ресурсів, можливості залучення додаткових засобів, управління фінансами (оцінюється ефективність та оперативність управління фінансовими потоками). Оцінку фінансової складової потенціалу проведемо на основі даних функціонуючого підприємства ЗАТ “Крам”.

*Обсяг власних фінансових ресурсів* доцільно оцінювати через наступні коефіцієнти:

1. Коефіцієнт грошової платоспроможності (*К.г.п.*), який ще називають коефіцієнтом абсолютної ліквідності, – визначається відношенням суми залишків по статтях грошових коштів (*ГК*) і короткострокових фінансових вкладень (*КФВ*) до суми залишків по непогашених кредитах (*СЗНК*) та поточної кредиторської заборгованості (*ПКЗ*):

$$K_{z.n.} = \frac{ГК + КФВ}{СЗНК + ПКЗ}. \quad (1)$$

Значення цього коефіцієнта порівнюється з таким же у інших підприємств галузі, відслідковується динаміка коефіцієнта протягом декількох періодів, на базі чого робиться висновок про відповідні зміни в управлінні фінансовими активами. Як показує практика, оптимальне значення цього коефіцієнта лежить в межах 0,2...0,35.

2. Коефіцієнт розрахункової платоспроможності ( $K_{p.n.}$ ) – визначається відношенням суми залишків по статтях коштів, тобто суми підсумків II розділу активу балансу ( $АБ II$ ), та короткострокових фінансових вкладень, дебіторів, товарів і готової продукції, тобто суми підсумків III розділу активу балансу ( $АБ III$ ) до суми залишків по непогашених кредитах та поточної кредиторської заборгованості:

$$K_{p.n.} = \frac{(АБII + АБIII) - Запаси і НЗВ}{СЗНК + ПКЗ}, \quad (2)$$

де *Запаси* – балансова вартість виробничих запасів,  
*НЗВ* – балансова вартість незавершеного виробництва.

Значення цього коефіцієнта також порівнюється з відповідним у інших підприємств галузі, а також аналізується його динаміка.

3. Коефіцієнт ліквідної платоспроможності ( $K_{л.н.}$ ) визначається відношенням загальної суми поточних активів ( $АБ II + АБ III$ ) до загальної суми фінансових і поточних зобов'язань:

$$K_{л.н.} = \frac{(АБII + АБIII)}{СЗНК + ПКЗ}. \quad (3)$$

Бажано, щоб цей коефіцієнт перевищував одиницю. Таким чином визначають, чи вистачить в організації всіх оборотних засобів для повної ліквідації своїх боргових зобов'язань.

4. Коефіцієнт критичної ліквідності ( $K_{л.крит.}$ ) визначається відношенням величини поточних активів за мінусом запасів і незавершеного виробництва до величини поточних зобов'язань:

$$K_{л.крит.} = \frac{(АБII + АБIII) - Запаси і НЗВ}{ПКЗ}. \quad (4)$$

Вельми бажано, щоб цей показник дорівнював одиниці. Але на практиці це буває нечасто, і тому можна задовольнитись його значенням 0,8-0,9.

*Можливість та доцільність залучення додаткових засобів* оцінюється у західній літературі через коефіцієнт фінансового ліверіджу. В наших умовах треба досить обережно підходити до цього показника, адже для більшості підприємств банківські позики недоступні через їх дорожнечу, а також нестабільну та негнучку кредитну політику банків. Крім того, відсутність кредитних взаємовідносин між самими суб'єктами господарювання (постачальники не зобов'язують своїх покупців платити відсотки по наданих їм відстрочках) зводять нанівець зацікавленість показником фінансового ліверіджу. Зрозуміло, що у ситуації, коли кошти, зазначені у розділі II

пасиву, надто дорогі, а кошти, зазначені у розділі III пасиву, обходяться дуже “дешево”, розмова про фінансовий ліверідж втрачає зміст. Кожному суб’єкту і без того зрозуміло, що в наших умовах набагато вигідніше користуватися власними фінансовими ресурсами, ніж вдаватися до позик.

Непрямим чином можливість залучення додаткових засобів можна оцінити через оцінку фінансової стабільності підприємства, а саме:

1. Коефіцієнт фінансування (*К.ф.*) визначається як відношення власних засобів до позичених засобів:

$$K.f. = \frac{\text{Власні засоби}}{\text{Позичені засоби}}. \quad (5)$$

2. Коефіцієнт автономії власних засобів (*К.а.*) визначають як співвідношення власних засобів до всієї суми активів (Total Assets – *ТА*)

$$K.a. = \frac{\text{Власні засоби}}{ТА}. \quad (6)$$

*Якість управління фінансовими активами* доцільно оцінювати як через показники тактичної ланки (оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості, оптимізація податкового тиску, обмін валют), так і через показники стратегічної ланки керування (розподіл коштів між напрямками діяльності та дивізіональними підрозділами компанії, структура капіталу та довгострокові вкладення). Деякі з цих показників можна оцінити кількісно, деякі – тільки за допомогою експертного методу.

1. Оборот дебіторської заборгованості (*Об.д.з.*) визначається відношенням доходів від продажів до середньої величини дебіторської заборгованості, визначеної як середньоарифметична величина між сальдо по дебіторах на початок та кінець звітного періоду:

$$Об.д.з. = \frac{\text{Чиста реалізація за період}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}. \quad (7)$$

2. Оборот кредиторської заборгованості (*Об.к.з.*) визначається як відношення суми закупівель до середньої кредиторської заборгованості за досліджуваний період:

$$Об.к.з. = \frac{\text{Сума закупівель}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}}. \quad (8)$$

Перелічені вище складові управляються за допомогою економіко-математичних методів та моделей, таких як модель Баумоля, аналіз джерел коштів і напрямків їх використання та ін. В рамках даної статті пропонується управління складовими на основі інтегрального показника – виручки від реалізації (*В.реаліз.*). Для цього складається рівняння наступного виду:

$$\begin{aligned} В.реаліз = & a_0 + a_1 \times K.г.п. + a_2 \times K.р.п. + a_3 \times K.л.п. + a_4 \times K.ф. + \\ & + a_5 \times K.а. + a_6 \times Об.д.з. + a_7 \times Об.к.з., \end{aligned} \quad (9)$$

де  $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7$  – коефіцієнти.

**Підприємство ЗАТ “Крам” має наступні показники діяльності**

Період Показники	Період											
	На 01.01.96	На 01.07.96	На 01.01.97	На 01.07.97	На 01.01.98	На 01.07.98	На 01.01.99	На 01.07.99	На 01.01.2000	На 01.07.2000	На 01.01.01	
Коефіцієнт грошової платоспроможності	0,040	0,050	0,050	0,110	0,160	0,230	0,210	0,220	0,240	0,270	0,240	
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	0,590	0,620	0,580	0,620	0,720	0,850	0,860	0,790	0,840	0,880	0,890	
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	0,670	0,710	0,700	0,780	0,850	0,930	0,940	0,960	0,970	1,040	1,020	
Коефіцієнт фінансування	0,100	0,100	0,100	0,250	0,480	0,560	0,690	0,780	0,890	0,880	1,160	
Коефіцієнт автономії	0,030	0,030	0,030	0,050	0,070	0,090	0,120	0,140	0,190	0,230	0,250	
Оборот дебіторської заборгованості	1,900	1,980	2,200	3,000	4,900	4,700	4,400	5,600	5,800	6,200	6,100	
Оборот кредиторської заборгованості	1,400	1,600	1,100	1,800	2,900	5,000	4,300	6,800	7,900	8,100	9,000	
Виручка від реалізації, млн. грн.	0,389	0,378	0,412	1,282	1,854	2,458	2,123	2,426	2,524	2,865	3,025	

Зазначаючи, що  $f(V.realiz.) \rightarrow \max$ , ми можемо відповідним чином коригувати ті чи інші складові для досягнення максимуму виручки.

Для нашого підприємства були отримані наступні значення коефіцієнтів:  $a_0 = 10,88$ ;  $a_1 = -1,51$ ;  $a_2 = -0,92$ ;  $a_3 = 1,414$ ;  $a_4 = -0,501$ ;  $a_5 = 0,028$ ;  $a_6 = -0,052$ ;  $a_7 = 1,33$ .

Для оцінки якості вибраної моделі було розраховане середньоквадратичне відхилення, яке складає 0,103. Також був розрахований коефіцієнт детермінації:

$$R^2 = \frac{\sum (\text{pred}Y - \text{mean}(Y))^2}{\sum (Y - \text{mean}(Y))^2} = 0.989 \quad . \quad (10)$$

Як бачимо, всі показники свідчать про те, що вибрана модель є достовірною з вірогідністю 85 % (за t-розподілом).

Отже, діагностика фінансової складової потенціалу підприємства та окремих її елементів є дуже важливою для підприємства. Такі складові

можна проаналізувати та, визначивши резерви, керувати через них потенціалом підприємства в цілому.

Коренков, О.В. Управління фінансовою складовою потенціалу підприємства [Текст] / О.В. Коренков // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць . – Суми: УАБС НБУ, 2002. - Т. 6. - С. 49-53.